

# SALESFORCE

**Salesforce** ist ein führender Anbieter von Cloud-basierten Customer Relationship Management (CRM)-Softwarelösungen. Das Unternehmen hilft Unternehmen dabei, ihre Kundenbeziehungen zu pflegen und den Verkaufsprozess zu optimieren.



## KI-Einsatz & Details

Salesforce nutzt die KI-Plattform **Einstein**, um Vertriebsmitarbeiter mit datengestützten Einblicken zu unterstützen. Die KI analysiert Verkaufsdaten, um relevante Leads zu identifizieren und personalisierte Verkaufsstrategien zu entwickeln.

## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Die Herausforderung bestand darin, Leads von Bedeutung von irrelevanten Informationen zu unterscheiden. KI hilft dabei, die Erfolgchancen von Verkäufen zu maximieren.

Die Einführung von Einstein hat die Effizienz der Vertriebsmitarbeiter erhöht und ihre Fähigkeit verbessert, die richtigen Kunden zur richtigen Zeit anzusprechen.

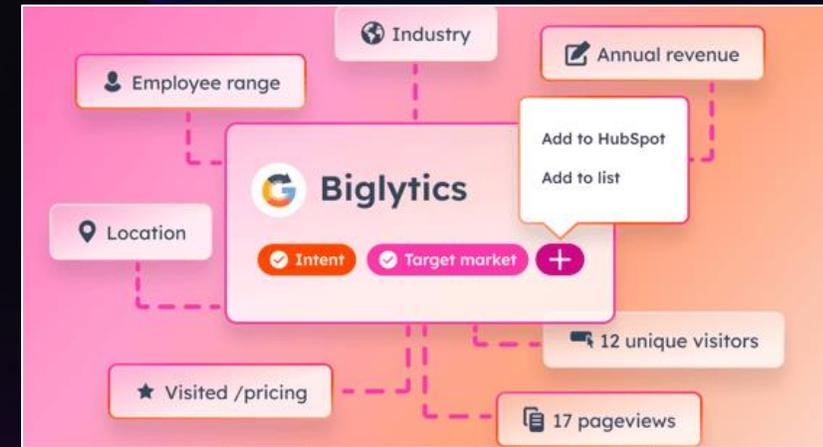
\*Quelle: <https://www.salesforce.com/de/artificial-intelligence/>

# HUBSPOT

**HubSpot** ist eine bekannte Handelsplattform, die Softwarelösungen für Inbound-Marketing, Vertrieb und Kundenservice anbietet. Das Unternehmen verfolgt das Ziel, das Kundenengagement und die Conversions zu maximieren.

## KI-Einsatz & Details

HubSpot verwendet KI zur Analyse von Verkaufsdaten und zur Automatisierung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Die Plattform hilft dabei, die Kundenansprache zu personalisieren und priorisierte Leads automatisch zu erkennen.



## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Die Identifizierung relevanter Verkaufschancen war vorher zeitaufwendig und ungenau. KI ermöglicht eine bessere Priorisierung von Leads und spart Zeit.

Durch den KI-gestützten Ansatz hat HubSpot die Qualität der Leads verbessert und die Sales-Teams entlastet.

\*Quelle: <https://www.hubspot.com/products/artificial-intelligence>

# Z E N D E S K

**Zendesk** ist eine Customer Service-Plattform, die Unternehmen hilft, ihre Kundenbeziehungen zu verbessern. Das Unternehmen bietet Lösungen zur zentralen Verwaltung von Kundenanfragen und zur Verbesserung der Kundenkommunikation.



## KI-Einsatz & Details

Zendesk verwendet KI-gestützte Chatbots und Automatisierung, um den Vertrieb zu unterstützen. Die Technologie analysiert Anfragen in Echtzeit und hilft dabei, gezielte Verkaufsangebote bereitzustellen.

## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Vertriebsmitarbeiter waren oft mit der Bearbeitung von Standardanfragen beschäftigt. KI automatisiert diese Aufgaben und ermöglicht den Mitarbeitern, sich auf strategische Verkaufsaktivitäten zu konzentrieren. Die Implementierung von KI hat es Zendesk ermöglicht, die Kundenzufriedenheit zu verbessern und Vertriebsmitarbeiter von repetitiven Aufgaben zu entlasten.

\*Quelle: <https://www.zendesk.de/>

# PANDADOC

**PandaDoc** ist eine Dokumentenmanagement-Software, die Unternehmen dabei hilft, den Prozess der Angebotserstellung, Vertragsverhandlung und -unterzeichnung zu automatisieren.



**PandaDoc**

## KI-Einsatz & Details

PandaDoc verwendet KI zur Automatisierung von Vertrags- und Angebotsprozessen. Die KI analysiert vorherige Angebote und Vertragsdokumente, um Vorlagen zu optimieren und personalisierte Angebote schneller zu erstellen.

## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Die manuelle Erstellung von Angeboten und Verträgen erforderte viel Zeit und Ressourcen. KI automatisiert diese Aufgaben und verbessert die Geschwindigkeit der Angebotsabgabe.

Durch die Effizienzsteigerung im Dokumentationsprozess hat PandaDoc die Verkaufszyklen verkürzt und die Erfolgsquote erhöht.

\*Quelle: <https://www.pandadoc.com/de/>

**Chorus.ai** ist eine Plattform zur Analyse von Verkaufsanrufen, die Vertriebsorganisationen zahlreiche Einblicke bietet. Das Unternehmen hilft Teams, Verkaufsgespräche zu analysieren und zu optimieren



**Chorus**  
by zoominfo

## KI-Einsatz & Details

Chorus.ai nutzt KI, um Anrufe und Gespräche in Echtzeit aufzuzeichnen und zu analysieren. Die Plattform identifiziert Muster in erfolgreichen Verkaufsgesprächen und bietet Empfehlungen zur Verbesserung.

## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Vertriebsmitarbeiter hatten oft Schwierigkeiten, aus ihren Gesprächen zu lernen. KI gibt wertvolles Feedback und Verbesserungsvorschläge, um die Verkaufsfähigkeiten zu steigern.

Durch die Nutzung dieser Technologie können Vertriebsmitarbeiter ihre Ansätze basierend auf verlässlichen Daten optimieren.

# EVERNOTE

**Evernote** ist eine Notiz- und Organisationssoftware, die Nutzern hilft, ihre Erinnerungen zu organisieren und produktiver zu arbeiten. Das Unternehmen hat sich auf innovative Lösungen zur Verbesserung der Nutzerbindung und des Engagements konzentriert.



## KI-Einsatz & Details

Evernote verwendet KI, um Benutzerdaten zu analysieren und personalisierte Empfehlungen anzubieten. Die KI-Tipps basieren auf vergangenen Aktivitäten der Nutzer und helfen ihnen dabei, ihre Arbeit zu optimieren.

## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Die Nutzer hatten Schwierigkeiten, sich in der Vielzahl von Funktionen zurechtzufinden. KI hilft dabei, den Nutzern hilfreiche Tipps und Einsichten zu geben.

Diese personalisierten Ansätze haben die Nutzererfahrung verbessert und die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Nutzer die Software langfristig verwenden.

\*Quelle: <https://evernote.com/de-de>

**Microsoft** ist eines der größten Technologieunternehmen weltweit, das Softwareprodukte, Hardware und Lösungen für Unternehmen vertreibt. Das Unternehmen hat sich verpflichtet, innovative Technologien zur Unterstützung von Vertriebsteams einzuführen.



## KI-Einsatz & Details

Microsoft nutzt KI, um Verkaufsanalysen durchzuführen und Vorhersagemodelle zu erstellen, die Verkäufe in Echtzeit prognostizieren können. Diese Analysen helfen Vertriebsmitarbeitern, bessere Entscheidungen zu treffen.

## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Schwierigkeiten bei der Vorhersage von Verkaufszahlen führten zu ineffizienten Ressourcenverteilung. KI ermöglicht exakte Prognosen, die inkonsistente Verkaufsprozesse vermeiden.

Die datengestützte Entscheidungsfindung hat die Vertriebseffizienz verbessert und die strategische Planung gestärkt.

**Oracle** ist ein multinationales Technologieunternehmen, das Produkte und Dienstleistungen im Bereich Datenbanken und Cloud-Lösungen anbietet. Das Unternehmen zielt darauf ab, seinen Kunden verbesserte Workflow- und Vertriebsstrategien zu bieten.

## KI-Einsatz & Details

Oracle verwendet KI-gestützte Analysen, um Informationen über Verkaufschancen zu sammeln und zu bewerten. So erhält das Vertriebsteam Einblicke, um potenzielle Kunden gezielt anzusprechen.

## Oracle Analytics Machine Learning



## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Vertriebsmitarbeiter hatten Schwierigkeiten, relevante Informationen über Kunden auf effiziente Weise zu integrieren. KI verbessert das Verständnis der Kundenbedürfnisse.

Diese datenbasierte Herangehensweise hat das Potenzial der Vertriebsmitarbeiter erhöht und die Kundenansprache präziser gestaltet.

# LINKEDIN SALES NAVIGATOR

**LinkedIn Sales Navigator** ist ein Premium-Dienst von LinkedIn, der Vertriebssteams einzigartige Werkzeuge zur Verfügung stellt, um potenzielle Kunden zu identifizieren und zu kontaktieren. Das Tool optimiert den Verkaufsprozess, indem es den Zugang zu einem großen Netzwerk bietet.



## KI-Einsatz & Details

Sales Navigator nutzt KI, um personalisierte Empfehlungen von Leads zu generieren und die Effizienz der Kontaktaufnahme zu verbessern. Die Analyse des Nutzerverhaltens und der Sales-bezogenen Informationen erleichtert die Ansprache.

## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Die Herausforderung bestand darin, qualitativ hochwertige Leads zu identifizieren, die große Erfolgchancen bieten. KI hilft, die Suche nach den passenden Kontakten zu automatisieren und effizienter zu gestalten.

Durch diese Technologie können Unternehmen gezielter auf relevante Leads eingehen und die Conversion-Raten erhöhen.

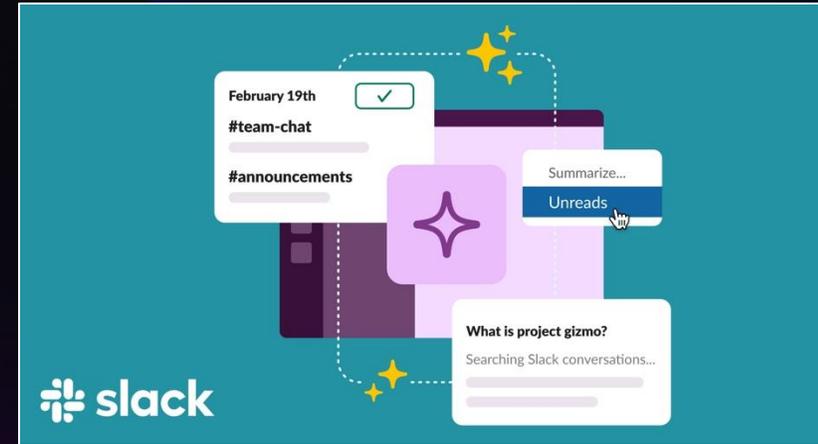
\*Quelle: <https://business.linkedin.com/de-de/sales-solutions/deep-sales>

# SLACK

**Slack** ist eine beliebte Kommunikationsplattform, die Teams und Unternehmen dabei hilft, effektiver zusammenzuarbeiten. Die Software ermöglicht direkten Austausch über Textnachrichten, Dateien, Sprach- und Videoanrufe und hat sich als Werkzeug für moderne Arbeitsumgebungen etabliert.

## KI-Einsatz & Details

Slack nutzt KI, um die Kommunikation innerhalb der Plattform zu optimieren. Die KI-Algorithmen analysieren das Nutzerverhalten, um personalisierte Produktfunktionen und -vorschläge zu geben, die auf den spezifischen Bedürfnissen und Mustern der Nutzer basieren.



## Welches Problem soll damit gelöst werden?

Nutzer haben oft Schwierigkeiten, die Vielzahl an Funktionen und Integrationen von Slack optimal zu nutzen. KI hilft dabei, die Effizienz zu steigern und das Engagement durch maßgeschneiderte Empfehlungen zu erhöhen. Die Implementierung von KI hat Slack ermöglicht, die Benutzererfahrung stark zu verbessern, indem es relevante Informationen und Funktionen genau dann bereitstellt, wenn sie benötigt werden.

\*Quelle: <https://slack.com/intl/de-de/features/ai>